

KOREAN INTELLECTUAL PROPERTY OFFICE

KOREAN PATENT ABSTRACTS

(11)Publication number: 1020000030760 A
(43)Date of publication of application: 05.06.2000

(21)Application number: 1020000013049
(22)Date of filing: 15.03.2000
(51)Int. Cl: G06F 17/60

(71)Applicant: JD KOREA. COM
(72)Inventor: KIM, DONG HAN

(54) METHOD AND APPARATUS FOR EXCHANGING BONUS POINT

(57) Abstract:

PURPOSE: A method for exchanging bonus points and the apparatus thereby are provided to trade and exchange a variety of bonus points freely in the real world or the cyber space by setting up applicable exchange rate between bonus points of each individual enterprise and cyber money. CONSTITUTION: If a user(1) connects with a transaction center through the internet(4), a controller checks the member DB(102). If the user is a member, the controller questions the member whether he will sell or purchase points. In a case of selling, the member is requested to input the kind and quantity of bonus points to be sold(104). The inputted points are compared with the point information of the member stored in a point information DB(105) to confirm whether there is the kind and quantity to be sold(106). If the quantity is sufficient, the controller stores revised information according to the transaction in the point information DB and a cyber money information DB and informs a relevant member center of the details after exchanging the selling quantity with cyber money(107).

COPYRIGHT 2000 KIPO

Legal Status

Date of request for an examination (20000315)
Notification date of refusal decision ()
Final disposal of an application (withdrawal)
Date of final disposal of an application (20020308)
Patent registration number ()
Date of registration ()
Number of opposition against the grant of a patent ()
Date of opposition against the grant of a patent ()
Number of trial against decision to refuse ()
Date of requesting trial against decision to refuse ()

(19) 대한민국특허청(KR)
(12) 공개특허공보(A)

(51) Int. Cl.
G06F 17/60(조기공개)

(11) 공개번호 특2000-0030760
(43) 공개일자 2000년06월05일

(21) 출원번호	10-2000-0013049
(22) 출원일자	2000년03월15일
(30) 우선권주장	1019990032175 1999년08월05일 대한민국(KR)
(71) 출원인	주식회사 제이디코리아도트컴 김동한
(72) 발명자	서울특별시 강남구 대치동 1008-2 시화빌딩 3층 김동한
(74) 대리인	경기도고양시덕양구행신동샘터마을213-404허 최학현, 황주영

실사청구 : 있음

(54) 보너스 포인트의 교환 방법 및 장치

요약

본 발명은 별개의 기업에서 제공되는 보너스 포인트를 다른 기업의 보너스 포인트 또는 사이버머니(Cyber Money; 전자화폐)로 교환하는 방법에 관한 것으로서, 회원이 상기 거래센터가 운영하는 웹서버에 접속하는 접속 단계; 상기 거래센터가 상기 접속한 회원에게 보너스 포인트의 조회, 매도, 매수에 관한 거래 메뉴를 제공하는 메뉴제공 단계; 상기 회원이 거래 메뉴를 선택하여 거래를 요청하는 거래 요청 단계; 상기 거래센터가 회원의 거래 요청에 따라 거래를 수행하는 거래 수행 단계; 상기 거래센터가 상기 거래 수행에 따른 거래 정보 및 상기 회원의 변경된 포인트 정보와 사이버머니 정보를 각각 저장하는 변경사항 저장단계; 상기 회원의 변경된 포인트 정보와 사이버머니 정보를 상기 회원에게 통지하는 회원통지 단계; 변경된 포인트 정보를 해당 포인트를 제공하는 회사에 통지하는 회사사 통지 단계;를 포함하는 보너스 포인트의 교환 방법 및 이와 관련한 장치에 관한 것이다.

본 발명의 방법에 의하여 소비자는 조기에 실질적인 보너스 혜택을 받을 수 있으며, 회원사로 선정된 기업은 집단적인 고정고객 즉, 회원의 확보가 가능하여 타 동종기업보다 우수한 경쟁력을 가질 수 있게 된다.

도표도

도5

쪽인어

보너스, 포인트, 마일리지, 교환, 거래센터, 수수료, 전자화폐, 사이버머니

영세서

도면의 간단한 설명

- 도 1은 본 발명의 방법에 있어서 각 거래 구성원간의 정보전달 관계를 보여주는 개략도.
- 도 2는 본 발명의 방법에 있어서 거래센터의 일례를 나타내는 장치도.
- 도 3은 본 발명의 방법에 있어서 회원 단말기의 일례를 나타내는 장치도.
- 도 4는 본 발명의 방법에 있어서 회사사 컴퓨터의 일례를 나타내는 장치도.
- 도 5는 본 발명의 방법을 실제 사용하는 구체적인 흐름의 일례.
- 도 6은 본 발명의 방법에 따른 포인트 매도 주문의 일례.
- 도 7은 본 발명의 방법에 따른 포인트 매수 주문의 일례.

<도면의 주요부분에 대한 부호의 설명>

- 1 : 사용자 4 : 통신망
- 10 : 거래 센터 11 : 웹서버

- 12 : 제어기 13 : 응용 프로그램
- 14 : 저장 장치 15 : 출력 장치
- 16 : 입력 장치 17 : 회원 정보 입력기
- 18 : 포인트 발생/소멸 입력기 20 : 회 원
- 30 : 회원사 1a : 회원 정보 DB
- 1b : 회원사 정보 DB 1c : 환율 정보 DB
- 1d : 정산 DB 1e : 사이버머니 정보 DB
- 1f : 포인트 정보 DB 1g : 거래 정보 DB
- 1A : 개별 회원 정보 DB 1F : 개별 포인트 정보 DB
- 41 : 통신망 인터페이스

본 발명의 상세한 설명

본 발명의 목적

본 발명이 속하는 기술분야 및 그 분야의 종래기술

본 발명은 별개의 기업에서 제공되는 보너스 포인트를 다른 기업의 보너스 포인트 또는 사이버머니(Cyber Money; 전자화폐)로 교환하는 방법에 관한 것으로서, 상세하게는 각 개별 기업의 보너스 포인트와 사이버머니간의 적정 환율(Exchange Rate)을 설정하여 각종의 보너스 포인트가 현실 세계 또는 사이버공간에서 자유롭게 매매 또는 교환될 수 있게 하는 방법에 관한 것이다.

화폐라 함은 기본적으로 가치의 저장, 가치의 교환, 가치의 척도의 기능을 가지고 있다. 그러나 본 발명에서 교환의 매개로 하는 보너스 포인트는 가치의 저장이나 척도의 기능은 가지고 있으나 그 금액이 일정 수준에 미치지 못할 경우 가치의 교환은 불가능한 비화폐적 측면을 가지고 있다. 본 발명의 목적은 현재 일정 수준에 미치지 못하여 사용할 수 없는 이른바 '최소 사용가능 한도' 이하의 비 화폐인 보너스 포인트에 가치의 교환기능을 부여함으로써 비화폐의 화폐화를 이루게 되고 이를 통하여 기업이 고객에게 제공하던 보너스 포인트를 화폐화하여 고객에게는 실질적 가격 할인의 혜택을, 본 서비스를 시행하는 기업에게는 고객 확보의 혜택을 주고자 함이다.

현재 대다수의 산업분야에서 제품의 라이프 사이클이 성숙기에 접어들었을 뿐 아니라 관련 생산기술이 표준화, 보편화됨에 따라 제품의 품질이 균일화되고 제품 차별화가 어려워짐에 따라 가격파괴를 통한 극심한 가격경쟁 및 서비스경쟁이 벌어지고 있다. 즉, 소비자는 제품이 차별성이 미미한 구매시장에서 가격과 서비스를 제품구매의 중요한 요소로 인식하게 되었고, 따라서 기업은 가격 및 서비스를 가장 중요한 경쟁 수단으로 사용하게 된 것이다. 이와 같은 경쟁적 시장환경에서 기업은 시장확보를 위해 경쟁적으로 가격을 인하함에 따라 영업이익이 감소하고 심지어는 모든 관련기업이 손실을 입는 현상이 발생되기도 한다.

심화되는 경쟁과 다양하고 까다로워지는 고객의 취향이라는 시장환경의 변화는 기업으로 하여금 한 사람 한 사람의 고객을 제품을 판매할 수 있는 대상으로가 아니라 기업을 후원해 주는 후원자로 생각해야 한다는 발상의 전환을 갖게 하였고 이러한 인식의 바탕으로 고객정보에 근거한 마케팅(Data Base Marketing; DB 마케팅)이 발생하게 되었다. 기업은 후원자인 고객과 지속적인 유대관계를 유지할 필요가 있으며, DB마케팅은 바로 고객과의 지속적인 커뮤니케이션을 구체적으로 실현하는 수단으로 등장하게 되었다. DB마케팅은 고객 개개인과와의 지속적인 유대관계를 지향한다는 점에서 일대일 마케팅(one-to-one

Marketing) 또는 텔레이션십 마케팅(relationship Marketing) 등과 거의 같은 의미로 사용되고 있다.

기업들은 자신들의 고객에 대한 각종 데이터를 수집, 축적하며 그 데이터를 분석함으로써 각 고객의 요구를 찾아내고자 하였으며 이러한 노력의 가장 초기단계가 바로 상용고객 우대제도(frequent consumer program)이다.

기업은 자사 브랜드에 대한 소비자의 충성도(특정 제품을 지속적으로 구매하는 행위) 대비 판매비를 조사한 결과 충성도가 높은 고객에게 제품 하나를 더 파는데 드는 비용이 자사 제품에 대한 구매 경험이 없는 새로운 고객에게 판매하는데 드는 비용보다 훨씬 낮으며 상대적으로 충성도가 높은 고객에 대한 판매가 기업이익 제고에 건인차 역할을 한다는 점을 파악, 단골 고객 확보에 주력하게 되었다.

즉 고객의 정보를 상용고객 우대제도를 통하여 수집한 다음 그 자료를 분석함으로써 고객 개개인의 취향 및 요구를 파악, 그 자료를 토대로 일대일 마케팅을 실시하여 잠재고객을 단골고객으로, 단골고객을 지지자(advocate: 자사의 상품을 타인에게 권유하는 수준의 고객)로 만들고자 하게 되었다.

이를 위한 수단인 하나로 포인트 적립제도가 개발되었다.

포인트 적립제도는 가입 회원에게 실적에 따라 평가 가능한 각종 보너스 포인트 및 적립금을 소정의 물품이나 경품, 금전, 서비스 등을 지급하는 제도이다. 이 제도는 '회원'에게는 '회원'이 '회원사'로부터 실적의 일정 부분을 할인 받는 이점이 있고, '회원사'에게는 고객확보 및 이탈 방지에 이점이 있어 빠른 시간내에 보편화 되게 되었다.

포인트 적립제도는 전형적으로 실적-비례-보상형(reward accrual program)과 실적-단계-보상형(tired reward Program)의 카테고리로 구분된다.

실적-비례-보상형은 '회원'에게 카드사용 실적에 대하여 환금(rebate) 또는 평가 가능한 포인트를 제공하는 것이다. 이 프로그램에서 사용실적은 통상 월단위로 집계되며, 보상은 월별집계에 근거하여 제공된다. 카드사의 연간 사용실적에 대한 일정 비율 금액의 환급, 또는 특정회사(자동차회사의 오토카드)에서 발행하는 신용카드의 사용실적에 따라 당해 회사 브랜드의 물품 구입시 평가 될 수 있는 포인트의 평가액수 + 마한 가격을 할인하는 방법이 실적-비례-보상형의 대표적인 예이다.

그러나 이를 프로그램은 '회원'에게 분명한 달성 목표를 주지 못한다는 단점이 있다. 즉 '회원'은 실제로 사용하기만 하면 보상의 혜택을 누릴 수 있으므로 사용 실적을 굳이 늘리려고 노력할 필요가 없게 된다. 또한 모든 '회원'들에게 동일한 형태 및 수준의 보상을 제공함으로써 다양한 형태의 보상을 원하는 회원들의 개별적인 성향에 부응하지 못한다는 결점이 있다.

실적-단계-보상형은 사용 실적이 일정한 레벨에 이르면 '회원'에게 보상을 제공하는 것이다. 일반적으로 실적-단계-보상형에서는 여러개의 성취 레벨과 각각의 성취 레벨에 상응하는 보상이 '회원사'에 의하여 설정되고 일정한 레벨 이상의 실적을 갖는 '회원'에게 보상을 제공하는 것이다. 국내의 대다수의 기업들은 이러한 형태의 실적-단계-보상형을 사용하고 있는데, 회원의 사용실적에 따라 적립되는 누적 포인트를 합산하여 일정 레벨에 이르면 보상을 제공하는 것이다.

실적-단계-보상형을 관리하는 방법 및 시스템에 관하여는 미국 특허 제 5,025,372호에 개시된 바 있다. 이 특허는 미리 예정된 실적 레벨을 달성한 회원에 대하여 보상을 관리, 제공하는 시스템에 관한 것이다. 예정 실적 레벨은 스폰서에 의하여 선택되며, 보상은 회원의 신용에 한정된다.

그러나 미국 특허 제 5,025,372호를 포함하는 실적-단계-보상형은 이 프로그램에 참가하는 모든 회원들에게 동일한 보상이 이미 결정되어 있다는 단점이 있다. 따라서 제시된 보상에 관심이 없는 회원들에게는 더 높은 레벨을 달성하고자 하는 동기를 주지 못하는 것이다. 결국 각각의 회원의 개별적인 성향을 고려하지 않고 있다는 점에서 실적-비례-보상형과 다를 바 없게 되는 것이다.

이러한 단점에 대하여 미국 특허 제 6,018,718호에서 일단의 해결책을 제시하고 있다. 상기 특허는 개별적인 회원에 의하여 주문화된 보상을 제공하는 방법 및 시스템에 관한 것으로서 각각의 회원의 개별적인 성향을 충분히 고려하고 있다는 점에서 통상의 보상 프로그램과는 다소 차별화 되는 것이다.

이러한 보너스 점수에 대한 보상이 원활하게 이루어진다면 소비자의 전환비용(소비자 자신이 기존 구매처를 포기하고 다른 구매처를 이용할 경우 기존 구매처로부터의 잠재적인 보상혜택을 포기함에 따르는 기회비용)은 인위적으로 증가되어 소비자의 상용고객 우대제도 이용률이 상승되고 브랜드 충성도가 증대되며 기업은 많은 데이터를 수집할 수 있게 될과 동시에 매출을 통한 이익은 지속적으로 증대되었을 것이다.

그러나 기업의 이러한 보너스 포인트 제도의 실시는 오래지 않아 벽에 부딪히게 되었다.

모든 기업이 보너스 카드 제도를 시행하게 되면서 초기 충동구매를 유발시키기 위해, 또는 초기 고객 데이터 확보를 위해 소량의 구매로 보너스 상품을 지급한 뒤, 또 보너스 상품을 얻기 위해서는 상당기간 인내력을 갖고 특정 제품을 구매해야만 가능케 하는 전략을 사용하였기 때문이다. 이에 따라 소비자는 지속적인 구매 및 상용고객 우대제도의 이용을 포기하게 되었고 따라서 기업 또한 고정고객 확보 및 양질의

고객정보 획득에 차질을 빚음은 물론 제도의 시행을 위해 투자된 비용에 대한 회수도 불투명하게 되었다.

상술한 각종 보상프로그램 내지 보상 제도에 관한 특허는 회원의 실적을 증대시키는 한편 그 방편으로 이용되는 보상의 개인별 성장에 따른 만족도에 초점을 두고 있다.

실제로 이러한 프로그램을 이용하여 각 회원사에 가입한 회원의 사용실적이 다소 증가할 수 있다는 것은 사실이다.

그러나 종래의 프로그램 내지 특허에서는 구매실적이 적어 일정한 각종 보너스 포인트 및 적립금 레벨에 도달하지 못하는 경우에는 보너스 포인트 및 적립금 자체가 불용자산으로 방치, 전락된다는 점을 간과하고 있고, 이에 따른 회원의 보너스 카드 사용 빈도 감소와 기업의 충성고객 확보 미비라는 문제점 또한 남발하여 불필요한 소비 내지 과소비율 조장할 우려 마저 있는 것이다.

반대로 회원사의 경우 적립금 형태를 제외한 실적-단계-보상형이 제시하는 보상은 회원의 적립 포인트에 대해 기하급수적으로 늘어나는 일반적인 특징을 가지고 있으며 회원사 입장에서 상기 프로그램들 유지하는데 있어 상당한 리스크가 내재되어 있다.

예를 들면 항공사의 마일리지 프로그램의 경우 최초로 제공되는 보상은 단순한 항공권 제공 정도지만, 마일리지가 쌓여갈수록 비용이 증가하여 최고레벨의 회원에게 제공되는 보상으로는 항시적인 좌석 클래스 업그레이드 및 호텔 무료 제공 등 상당한 리스크를 유발시킨다.

따라서, 구매자의 구매처 전환에 따른 기회비용을 줄이고 구매자의 기업 또는 브랜드에 대한 충성도를 증대시키며, 보너스 포인트 제도를 시행함에 따른 기업의 리스크를 감소시키면서 제도실행에 따른 기대이익이 실현될 수 있도록 각종의 보너스 포인트를 자유롭고 적절하게 교환 또는 매매할 수 있는 시스템이 요구되고 있다.

발명이 이루고자 하는 기술적 과제

본 발명은 앞서 설명된 경영 환경변화에 따른 소비자의 구매 패턴과 기업의 마케팅 전략, 그리고 상용고객 우대제도의 오류를 종합적으로 해결함으로써 실용적인 제도 확립과 그에 따른 기업간 네트워크 구성을 그 목적으로 한다.

본 발명은 보너스 포인트 제도를 시행중인 기업을 선정하여 보너스 포인트 교환풀(Exchange Pool)을 형성하여 별개의 기업에서 제공되는 보너스 포인트를 다른 기업의 보너스 포인트 또는 사이버머니로 교환하는 방법 및 장치를 제공하고자 한다.

본 발명은 회원이 보유한 불용 자산적 각종 보너스 포인트 및 적립금을 단기간에 가용자산으로 전환하여 필요한 보너스 상품을 얻을 수 있도록 하는 새로운 방법을 제공하고 회원사에게는 발생 가능한 리스크를 초기에 비교적 저렴한 비용으로 제거할 기회를 제공하는 것이다.

발명의 구성 및 작용

상기와 같은 목적을 달성하기 위한 본 발명은, 포인트를 고객에게 제공하는 회원사와, 상기 회원사로부터 포인트를 제공받은 고객인 회원과, 상기 회원의 보유 포인트의 거래를 중개하는 거래센터가 당사자로 참여하는 것으로서,

상기 회원이 상기 거래센터가 운영하는 웹사이트에 접속하는 접속 단계; 상기 거래센터가 상기 접속한 회원에게 보너스 포인트의 조회, 매도, 매수에 관한 거래 메뉴를 제공하는 메뉴제공 단계; 상기 회원이 거래 메뉴를 선택하여 거래를 요청하는 거래 요청 단계; 상기 거래센터가 회원의 거래 요청에 따라 거래를 수행하는 거래 수행 단계; 상기 거래센터가 상기 거래 수행에 따른 거래 정보 및 상기 회원의 변경된 포인트 정보와 사이버머니 정보를 각각 저장하는 변경사항 저장단계; 상기 회원의 변경된 포인트 정보와 사이버머니 정보를 상기 회원에게 통지하는 회원통지 단계; 변경된 포인트 정보를 해당 포인트를 제공하는 회원사에 통지하는 회원사 통지 단계;를 포함하는 보너스 포인트의 교환 방법 및 이와 관련한 장치를 제공한다.

본 발명에서 사용되는 용어를 정의한다.

보너스 포인트 또는 마일리지 제도란 기업이 소비자를 유인하기 위하여, 자사상품을 구매한 경우 실적에 대하여 일정 비율로 점수를 제공하고 소정의 점수 이상 적립되면 일정한 물품, 서비스, 금전 등을 보너스로 받게 되거나, 점수에 비례하여 동일한 회사의 제품 구매시 할인을 받을 수 있게 하는 제도를 말하며, 이때 그 점수를 보너스 포인트 또는 포인트라 한다. 사이버머니란 현실의 화폐가 아닌 사이버공간에서 통용되며 필요에 따라 전자상거래에서 물건을 구입하는 용도로 사용하거나 현실의 화폐로 교환할 수 있는 전자화폐, 전자수표, 전자지갑, 전자이체된 대금 등을 말한다. 단, 본 발명에서 사이버머니란 회원사의 포인트를 구매하는 용도로만 사용되게 하는 것이 바람직하다. 회원사란 예컨대 본 발명의 방법에 따른 포

인트의 교환을 중계하는 거래센터가 있을 때 상기 거래센터와 계약에 의하여 자사가 제공하는 서비스포인트를 매물로 할 수 있도록 약정한 기업을 말하며, 회원이란 회원사가 제공하는 포인트를 축적하고 있는 자로서 상기 거래센터를 이용할 수 있는 자를 말한다. 환율(Exchange Rate)이란 포인트 1 단위에 해당하는 사이버머니의 액수, 즉 교환단위를 말하며, 회원사가 제공하는 보너스 포인트의 가치에 따라 사전에 정할 수도 있고 회원사의 포인트 거래 결과치를 조합하여 변동 환율의 형식으로 정할 수도 있다. 즉 포인트의 매도가 많은 회원사 포인트의 환율은 낮음으로써 매도량을 낮추고 포인트의 매수가 많은 회원사 포인트는 환율을 높임으로써 매수량을 낮추어 상호 균형을 맞추는 시스템의 도입 또한 가능하다.

본 발명에서는 보너스 포인트를 제공하는 회원사로부터 최초로 보너스 포인트를 제공받은 구매자에 대한 정보가 거래센터로 전달되고 그에 따라 구매자가 자동으로 회원이 되도록 할 수도 있고, 회원사로부터 보너스 포인트를 제공받은 구매자가 능동적으로 상기 거래센터에 자신의 정보를 입력하여 가입함으로써 회원이 되도록 할 수도 있으며, 필요에 따라서는 어떤 보너스 포인트에 대해서는 자동으로 가입되도록 하며 다른 보너스 포인트에 대해서는 능동적 가입하는 경우에만 회원자격을 줄 수도 있다. 다만 자동가입형의 경우 나중에 회원이 거래센터에 최초 접속시에 거래센터를 이용할 수 있는 비밀번호를 새로 설정해야 한다.

한편, 상기 주문 수령단계는 유무선 전화상 이거나 인터넷상에서 이루어질 수도 있고 회원이 상기 거래센터의 직원과 직접 대면하여 주문할 수도 있다. 즉 회원은 1대1 대면, 전화 또는 ARS 전화를 통해 거래를 하거나, 각종의 유무선 전산망을 통해 온라인으로 거래를 할 수도 있다.

이하 첨부된 도면을 참조하여 본 발명의 방법 및 장치를 상세히 설명한다.

본 발명의 방법에 있어서 각 거래 구성원간의 정보전달 관계를 도 1에 나타내었다. 사용자 플에서 특정 회원이 특정 회원사에 물품 또는 서비스를 구매하면 회원사는 구매 금액에 비례하여 일정한 보너스 포인트를 상기 회원에게 제공하는데, 이때 제공된 포인트는 즉시 포인트 정보 DB에 저장된다. 보너스 포인트 또는 사이버머니를 소지한 회원은 본 발명에 의한 거래센터에 접속하여 포인트를 매도 또는 매수할 수 있으며, 이때 변동된 포인트의 종류 및 점수, 사이버머니액수는 포인트 정보 DB에 저장되며, 보너스 포인트의 종류 및 점수의 변동사항은 상기 보너스 포인트를 제공하는 회원사에 즉시 통보된다. 한편, 거래센터에서 매수하거나, 물품-서비스 구매를 통해 축적된 보너스 포인트를 가진 회원이 상기 보너스 포인트를 제공하는 회원사에 포인트를 제시하면 회원사는 상기 포인트를 수령함과 동시에 소정의 물품, 금액 등의 보너스를 회원에게 제공하며, 상기 회원이 포인트를 소비했음을 즉시 상기 포인트 정보 DB에 저장한다. 따라서 거래 구성원사이의 포인트 및 사이버머니의 변동사항은 즉시 서로 확인할 수 있도록 구성된다.

본 발명의 장치와 관련하여 거래센터, 회원측 및 회원사측의 시스템에 관하여 도 2 내지 도 4에 도시하였다. 각 당사자의 시스템은 인터넷과 같은 통신망에 의해 상호 연결될 수 있다. 이들 시스템은 도면에 도시되지는 아니하였으나, 통상 컴퓨터의 필수 구성요소인 램(RAM), 롬(ROM)과 같은 메모리장치, 도스, 윈도우, 유닉스, 리눅스와 같은 오퍼레이팅 시스템, 클럭(clock) 등을 가지고 있다. 이들 시스템은 통상의 개인용 컴퓨터(PC) 또는 워크스테이션 컴퓨터를 기반으로 하는 것도 가능하다.

도 2에 도시된 바와 같이 본 발명의 거래센터는, 통신 프로그램과 통신망 인터페이스; 회원이 접속하며, 회원에게 사용자 인터페이스를 제공하는 웹서버(11); 회원 정보, 회원사 정보, 거래 정보, 환율 정보, 거래 정보 및 사이버머니 정보를 포함하는 데이터를 저장하는 저장 장치(14); 상기 통신 프로그램, 통신망 인터페이스, 웹서버 및 저장 장치를 제어하면서, 회원의 거래 요청을 해석하여 거래를 수행하며, 거래 수행에 필요한 정보를 추출하고 거래 수행에 따라 변경된 정보를 저장하며, 거래 결과를 회원 및 회원사에 통지하는 제어기(12)를 포함하여 구성된 장치이다.

상기 저장 장치(14)는, 회원의 신상 정보 및 보너스 카드 정보 등을 저장하는 회원 정보 DB(1a), 회원사에 대한 정보가 저장된 회원사 정보 DB(1b), 각 포인트의 환율에 관한 정보가 저장된 환율 정보 DB(1c), 비용 장산에 관한 정보가 저장된 정산 DB(1d), 회원의 보너스 포인트 및 사이버머니에 관한 정보를 저장하는 사이버머니 정보 DB(1e) 및 포인트 정보 DB(1f), 거래상황을 저장 보관하는 거래 정보 DB(1g) 등으로 이루어진다.

실제 상기 거래센터의 각 장치는 상기 웹서버(11)에 통합될 수도 있으며, 상기 웹서버와 나머지 장치가 각각 별도의 컴퓨터로 구성되는 것도 가능하다.

상기 제어기(12)는 응용 프로그램의 실행, 데이터의 관리, 저장 장치의 조회 및 관리, 계산처리 등을 수행하는 것으로서, 컴퓨터의 CPU를 의미한다.

상기 거래센터(10)는, 매도 주문인 경우, 상기 회원이 상기 포인트의 종류를 상기 매도 수량 이상 보유하고 있는지를 확인하고, 매수 주문인 경우, 상기 회원이 매수 포인트의 수량에 대응되는 사이버머니 이상을 보유하고 있는지를 확인하여 그 이상 보유하고 있지 않은 경우 거래 불가를 상기 회원에게 통지하고, 그 이상 보유하고 있는 경우 거래를 수행하도록 하는 타당성검토 프로그램을 보유하고 있다. 이에 의해 거래에 필요한 수량 미만의 포인트를 보유하고 있거나 구매 포인트의 금액에 해당하는 사이버머니 미만

을 보유하고 있는 회원의 경우 새로 거래를 신청하게 하는 것이다.

또한 상기 거래센터는 회원간의 포인트 거래에 따라 증감된 포인트에 대한 정보를 가지고 있어 상기 포인트를 제공하는 회원사와 주기적으로 정산할 수 있도록 정산 DB(1d)를 가지고 있는 것이 좋다. 또한 상기 거래센터는 상기 정산 DB를 참조하여 주기적으로 거래과정에서 변경된 특정 회원사 포인트의 증감에 따른 부담의 증감을 자동으로 계산하는 정산 프로그램을 보유하는 것이 바람직하다.

한편, 포인트 거래과정에서 단기적으로 포인트의 매도와 매수가 일치하지 않는 경우가 발생할 가능성이 크다. 이러한 경우 거래 활동이 중단되는 사태를 방지하기 위하여 상기 정산과정 완료직후에 정산 DB(1d)에 완충 서버머니 및 각 종류의 포인트를 소정 분량씩 적립하여 두는 것이 바람직하다.

본 발명에 의한 거래센터는 인터넷망 등을 통해 통신할 수 있는 통신망 인터페이스를 최소한 2개 이상 보유하고 있다. 통신망 인터페이스는 각각 회원의 단말기 및 회원사의 컴퓨터와 거래센터를 온라인 연결하는 역할을 한다.

본 발명에 의한 회원측 단말기의 구성을 도 3에 나타내었다. 상기 회원은 상기 거래센터에 접속할 수 있는 통신 프로그램, 예컨대 웹브라우저와, 모뎀 등과 같은 통신망 인터페이스를 가지고 있는 단말기를 보유하고 있다. 상기 단말기는 모니터, 프린터 등의 출력 장치(15) 및 키보드, 마우스 등의 입력 장치(16)가 설치되어 있는 통상의 개인용 컴퓨터인 것도 가능하다.

회원은 상기 단말기의 통신망 인터페이스를 통해 거래센터의 웹서버에 접속하여 포인트의 교환거래를 할 수 있게 된다.

도 4에 본 발명에 의한 회원사측 컴퓨터를 도시하였다. 회원사측 컴퓨터는, 상기 거래센터에 접속할 수 있는 통신 프로그램과 통신망 인터페이스와 개별 회원 정보 및 개별 포인트 정보를 포함하는 데이터를 저장하는 저장 장치와 상기 통신 프로그램, 통신망 인터페이스 및 저장 장치를 제어하면서, 회원, 포인트 및 거래 수행에 필요한 정보를 관리하고 변경된 정보를 저장하는 제어기를 포함하고 있다.

정보 보호를 위하여, 상기 회원사측 컴퓨터는, 개별 회원 정보(1A) 및 개별 포인트 정보(1F)가 저장된 원본 DB 외에 상기 원본 DB와 실시간 동기화된 복제 개별 회원 정보 DB 및 복제 개별 포인트 정보 DB를 별도로 두어, 거래센터가 상기 복제 개별 회원 정보 DB 및 복제 개별 포인트 정보 DB로부터 정보를 전달받도록 하는 것이 바람직하다.

또한 회원사 입장에서 자사의 포인트에 대한 신규 회원 또는 탈퇴 회원이 발생할 수 있고, 회원의 포인트도 새로 발생할 수도 있고 일정한 포인트에 대하여 보상함으로써 회원의 포인트가 소멸할 수도 있다. 따라서 회원사측 컴퓨터에는, 개별회원의 정보를 변경하고, 회원의 포인트의 발생과 소멸을 상기 개별 회원 정보 및 개별 포인트 정보에 입력하는 회원 정보 입력기(17) 및 포인트 발생/소멸 입력기(18)를 가지고 있는 것이 바람직하다. 상기 입력기(17)(18)들은 물론 다른 컴퓨터들과 연결되는 인터페이스 형태의 것일 수 있다.

본 발명의 장치에 있어서, 회원의 포인트를 저장하고 관리하는 포인트 정보 DB는 2가지 범주로 구분될 수 있다. 각 회원사가 보유 관리하는 개별 포인트 정보 DB와, 거래센터를 이용하는 회원의 포인트를 관리하는 통합 포인트 정보 DB가 그것이다. 이들은 물리적으로 여러가지 방식으로 존재할 수 있다. 즉 거래센터는 상기 통합 포인트 정보 DB를 구축하여 보유할 수도 있고, 통합 포인트 정보 DB 없이 필요할 때 실시간으로 각 회원사의 개별 포인트 정보 DB를 조회하고 관리할 수 있는 권한을 가지는 것도 가능하다. 또한 상기 어떤 경우라도 정보보호를 위하여 원본 DB와는 별도로 조회용 복제 DB를 둘 수도 있다. 이하 통합 포인트 정보 DB(이하 단순히 '포인트 정보 DB'라 한다)의 물리적 위치에 따라 각각 상세히 설명한다.

1) 포인트 DB를 각 회원사 내에 두는 방식

공유회원 즉, 거래센터의 회원에 대하여 API프로그램을 통해 복제 DB를 구성하게 하고 회원의 포인트 정보 DB 및 정보 갱신시에 거래센터의 전송정보가 복제 DB에 접근하여 조회하도록 하고 복제 DB는 원본DB와 실시간 동기화 되도록 하는 방식이다. 이 경우 공유회원 전체에 대한 포인트 정보 DB는 만들어지지 않는다.

2) 공유회원 포인트 DB를 거래센터 내에 두는 방식

각 회원사의 원본 DB를 복제하고 통합시켜 하나의 통합 포인트 정보 DB를 구성하고 이를 거래센터에 위치시키는 방식이다. 이 경우 거래센터의 포인트 정보 DB는 각 회원사의 원본 DB와 실시간 동기화 되어야 한다.

상기와 같은 시스템과 네트워크를 이용한 본 발명의 방법의 구체적인 흐름의 일례를 도 5에 도시하였다. 설명의 편의를 위하여 거래센터의 웹서버는 접속한 회원에게 질의하는 형태로 거래 메뉴를 제공하는 것으로 한다.

먼저, 사용자(1)가 인터넷 등 통신망(4)을 통하여 본 발명의 방법을 운용하는 거래센터(10)에 접속하면 제어기는 회원 DB를 조회하여 회원 여부(단계 102)를 확인한다. 이때 사용자는 회원인증번호(각 회원사의

상황에 따라 식별코드, 각종 카드번호, 주민등록번호 또는 ID, Password 등이 될 수 있다)를 입력하여 회원인지를 인증받게 된다. 이후 회원인 경우 포인트를 매도할 것인지 매수할 것인지를 질의(단계 103)한다.

매도의 경우 매도할 보너스 포인트의 종류 및 수량을 입력하게 하고(단계 104) 포인트 정보 DB에 저장된 회원의 포인트 정보와 비교하여(단계 105) 매도할 종류와 수량이 있는지를 확인한다(단계 106). 충분한 수량이 있으면 매도 수량을 사이버머니로 교환한 후 거래에 따라 변경된 관련 정보를 포인트 정보 DB 및 사이버머니 정보 DB에 저장하고 그 내역을 관련 회사에 통보한다(단계 107). 그 후 다른 거래를 할 것인지를 질의하여(단계 108) 있으면 상기 단계 103으로 보내고 없는 경우 종료(단계 109)한다.

한편 단계 102에서 회원이 아닌 경우 회원가입을 질의하여(단계 114) 회원 가입하는 경우 회원 정보를 입력/저장하고(단계 115) 단계 102로 돌린다.

단계 103에서 포인트의 매수를 선택한 경우 매수할 포인트의 종류 및 수량을 입력하게 하고(단계 110) 사이버머니 DB에 저장되어 있는 회원의 사이버머니를 확인한다(단계 111). 상기 매수포인트 수량에 해당하는 회원사의 사이버머니가 있는 지를 비교하여(단계 112) 충분하면 상기 포인트로 교환한 후 교환에 따른 변경사항을 각각 포인트 정보 DB 및 사이버머니 DB에 저장하고 이를 회사에 통보한다. 이후 단계 108로 돌린다. 회원의 사이버머니가 충분하지 아니한 경우 단계 103으로 돌려 매수 수량을 조절하게 한다.

본 발명에 의한 방법에서는 상기 각 단계에 접속한 회원을 인증하는 인증단계가 추가될 수도 있다. 인증은 브라우저-기반 인증서 및 기타 PKI(Public Key Infrastructure: 공개키 기반의 암호화, 인증서 관리에 관한 국제 규약) 구조의 인증을 사용할 수 있다. 인증 방법은 차후 기술 발전에 따라 향상된 인증 방법으로 대체할 수 있다.

먼저, 회원은 자신의 PC를 예컨대 인터넷에 연결시키고, PC에 내장된 웹 브라우저를 구동하여 거래센터의 웹서버에 접속한다. 만일 접속한 자가 등록된 회원이 아니면 회원 등록 절차를 받게 한다. 접속자는 회원으로 등록한 후 각종의 인증절차를 거치게 되고 인증을 마친 회원에 대하여 거래센터가 전자 인증서를 교환한다. 회원은 거래 과정에서, 전자 인증서를 교부받은 PC를 통해 자신의 보유한 각 회원사의 식별코드를 입력하게 되고 회원의 인증 절차를 마치고 회원의 식별코드를 입력받은 거래센터는 그 식별코드를 각 회원사로 전달하게 된다.

회원의 회원인증번호를 전달받은 회원사는 회원 포인트 DB 앞단에 설치된 API 프로그램 또는 자체 응용 프로그램을 이용하여 전송된 식별코드와 현 회원 정보와의 일치성을 검토한다. 전송 받은 회원 정보와 일치된 회원에 대하여 다시 API 프로그램 또는 자체 응용 프로그램을 구동하여 자사의 개별 포인트 정보 DB에서 해당 회원의 포인트 정보를 추출하여 거래센터로 전송한다.

이하 본 발명의 방법을 운영하는 과정에서의 환율, 실거래 방법, 수수료 부과 방법, 포인트 및 사이버머니 정산방법에 관하여 상세히 설명한다.

(1) 환율

환율(Exchange Rate)이란 포인트 1 단위에 해당하는 사이버머니의 액수, 즉 교환단위를 의미한다. 이는 각 회원사가 제공하는 보너스 포인트에 대한 보상의 가치에 따라 사전에 회원사간의 합의로 정할 수 있다. 가장 간단한 예를 들면, 사이버머니의 가치를 현실의 원화 가치와 동등하다고 가정하고, A회원이 자신의 포인트 1000점에 대해 10000원 어치의 휘발유를 제공한다고 하면, A사의 포인트 환율은 [10000원/1000점 = 10사이버머니/점]이 되며, B회원이 자신의 포인트 3000점에 대해 60000원에 해당하는 항공권을 제공한다면, B사의 포인트 환율은 [60000원/3000점 = 20사이버머니/점]이 된다.

포인트의 환율은 1) 매도/매수 환율이 각각 상이한 복수 환율의 형태와 2) 매도/매수의 환율이 동일한 단일 환율의 두 가지 형태가 가능하다.

복수 환율 형태는 회원사에서 제공하는 보너스 상품의 단가와 그 상품을 받기 위해 필요한 포인트와의 비율을 계산한 적정 포인트 단가에 비해 회원이 회원사로부터 포인트를 매수 할 때의 단가를 높게, 회원이 회원사에게 자신의 포인트를 매도할 때는 낮게 책정하는 방식이다. 예를 들면, 상기 예에서 A사의 포인트는 매도시 환율이 9사이버머니/점, 매수시 환율이 11사이버머니/점이 되도록 미원화할 수 있는 것이다. 이 방식에 의해 발생하는 차액 사이버머니는 거래센터의 운영비용으로 충당될 수 있다.

단일 환율 형태는 상기한 포인트의 적정 단가 또는 회원사가 정하는 일정 단가로 매도/매수 환율을 고정시키는 형태이다.

한편, 통상의 수요공급 원칙에 따라 매도가 많은 포인트의 환율은 보다 낮게, 매수가 많은 포인트의 환율은 보다 높게 책정하는 변동 환율 정책을 채용할 수도 있다. 변동 환율 제도는 각 회원사 포인트의 매도/매수 비율을 고려하여 특정 시간 단위로 환율을 수시로 변동시키는 제도이다.

이 경우 회원사별 포인트의 매도/매수량과, 포인트를 사이버머니로 환산한 총 금액을 연동하여 매도가 많은 포인트는 환율을 낮추고 매수가 많은 포인트는 환율을 높여 일정한 매도/매수량을 조절하게 하는 형태로 저장하고 조회할 수도 있게 하고, 거래시 적용할 수 있게 한다.

변동 환율 적용시 환율의 변동은 회원이 보유한 각종 포인트의 환금성, 거래센터 및 각 회원사의 수익성

등을 고려하여 적절하게 조정할 수 있다. 예를 들면, 특정 회원사에 대한 포인트가 실제 보상이 가능한 수준에 가까운 회원일 수록 해당 회원의 해당 포인트 매도 환율은 낮게, 매수 환율은 높게 책정할 수도 있는 것이다.

(2) 실행 방법

거래센터에 접속한 회원은 자신이 보유한 포인트의 종류 및 수량을 조회한 다음 매도, 매수 또는 매도와 동시에 매수(이하 이 경우를 '교환'이라 함)를 입력하고 거래를 요청할 수 있다.

입력된 정보는, 거래센터의 웹서버에서 회원의 PC상에 제공하는 윈도우즈 애플릿(Windows Applet)상에서 자동으로 일정 방식의 계산을 거쳐 화면상에 환산된 사이버머니가 표시된다. 포인트 매도의 경우에는 [매도 환율 × 포인트 매도 수량]이 되며, 포인트 매수의 경우에는 [매수 환율 × 포인트 매수 수량]이 된다. 두 경우 모두 결과값은 사이버머니가 되며 증감표시인 + 와 - 가 앞단에 붙는다는 차이점만이 존재한다. 계산상의 편의를 위해 매도 환율과 매수 환율 모두 동일한 단일 환율인 10을 적용하고 회원이 20포인트를 매도 혹은 매수하고자 하는 경우를 예로 들면, 매도시에 회원은 매도 환율 10과 20포인트를 곱한 사이버머니 200이 증가된 것을 인지할 수 있으며, 매수시에는 매수 환율 10과 20포인트를 곱한 사이버머니 200이 하락된 것을 알 수 있게 된다.

상술한 식을 약간 변형하여 결과값을 사이버머니가 아닌 포인트로 환산해보면 포인트 매도의 경우에는 [사이버머니의 매수 수량 ÷ 매도 환율]이 되며, 포인트 매수의 경우에는 [사이버머니의 매도 수량 ÷ 매수 환율]이 되는 것을 알 수 있을 것이다. 즉 상기 예에서 사이버머니 200이 증가되는 경우에는 포인트 면상에서 인지할 수 있게 된다.

이어서 회원이 화면상에서 거래한 내역에 대해 '확인'할 경우 사이버머니 및 포인트의 증감 데이터가 각 DB에 저장된다. 이 과정은 거래센터의 제어기에 의해 통제되며, 이때 제어기는 거래서버(Transaction Server)로서의 기능을 한다.

매도 주문

본 발명의 방법에 따른 포인트 매도 주문의 일례를 도시한 첨부 도면 도 6을 보면, 회원은 자신이 매도하고자 하는 포인트의 종류와 수량을 정하여(단계 201) 매도 주문을 신청하여 거래센터의 웹서버로 전송(단계 202)한다. 이어서 매도 주문 정보는 제어기로 전달되며, 제어기는 먼저 해당 회원의 포인트 정보 DB를 조회(단계 203)하여 매도 수량 이상의 포인트가 축적되어 있는지를 확인한다(단계 204). 매도 수량 이상임을 확인하면, 제어기는 [매도 환율 × 매도 포인트 수량]의 계산과정(단계 205)을 거쳐 매도 포인트 수량에 해당하는 사이버머니를 계산하고 계산된 사이버머니를 사이버머니 DB에 저장한다(단계 206). 매도된 포인트에 관한 정보는 통신망 인터페이스를 통해 해당 포인트를 제공하는 회원사로 전송된다(단계 207). 회원사는 전달받은 데이터를 복제 포인트 DB에서 차감하거나 API 프로그램을 통해 포인트 정보 DB에서 해당 회원의 매도 물량만큼을 차감한다.

매수 주문

본 발명의 방법에 따른 포인트 매수 주문의 일례를 도시한 첨부 도면 도 7을 살펴보면, 거래센터의 웹서버에 접속하여 자신의 포인트 및 사이버머니 정보를 조회한 회원은 매수하고자 하는 포인트의 종류 및 수량을 정하여(단계 301) 매수 주문을 하게 된다. 매수 주문을 받은 거래센터의 웹서버는 데이터를 제어기로 전송한다(단계 302). 제어기는 해당회원의 매수 주문에 대하여 (매수 환율 × 해당 포인트의 수량)을 계산(단계 303)하여 매수 물량에 대해 필요한 사이버머니를 계산한 다음 사이버머니 정보 DB를 조회(단계 304)하여 해당 회원이 상기 계산된 것 이상의 사이버머니를 축적하고 있는지를 확인한다(단계 305). 사이버머니가 필요한 수량 이상인 경우에 한하여 필요한 사이버머니를 사이버머니 DB에서 차감하고(단계 306), 매수된 포인트를 제공하는 회원사에 그 결과를 통보하여 포인트 정보 DB에서 해당 회원의 포인트를 증가시키도록 한다(단계 307).

교환

경우에 따라서 회원은 a 포인트를 매도함과 동시에 b 포인트를 매수할 수도 있다. 이는 근본적으로, 먼저 a 포인트의 매도 거래를 완료한 후 b 포인트를 매수 거래하는 것이지만 회원의 측면에서 중간 단계(즉, 매도에 의한 사이버머니를 보유하는 단계)를 거치는가 여부에 따라 두 가지 형태로 나누어질 수 있다. 중간 단계를 거치는 형태는 상기 매도 거래와 매수 거래가 연속적으로 발생하도록 하는 것이므로 상세한 설명을 생략한다.

중간 단계를 거치지 않는 형태는 회원의 측면에서는 a 포인트와 b 포인트를 직접 교환하는 방식이다. 회원은 자신이 매도하고자 하는 포인트와 매수하고자 하는 포인트에 대해 매수/매도 주문을 자신의 PC상에 저장하게 된다. 주문을 전송받은 거래센터는 [(b 포인트의 매수 환율) / (a 포인트의 매도 환율)]에 따른 a-b포인트간 상호매도/매수 할인율에 의해 a 포인트 수량의 가치에 해당하는 b 포인트를 환산하고, A 회원사에는 a 포인트의 감소를, B 회원사에는 b 포인트의 증가를 통보하여 각 회원사의 포인트 정보 DB를 정

신하게 한다. 구체적인 갱신 방법으로, 전송 받은 데이터를 회원사 내의 복제 포인트 정보 DB를 갱신하거나 기 설치된 API 프로그램의 구동을 통해 포인트 정보 DB를 직접 갱신할 수 있다. 물론 이 과정에서 b 포인트 1단위 미하의 가치에 해당하는 잔류 a 포인트는 자동으로 사이버머니로 전환되거나, 그냥 a 포인트로 남겨둔다.

(3) 수수료 부과 방법

거래센터는 필요에 따라서 포인트의 거래를 증대하는데 필요한 비용을 각 거래행위 과정에서 부과할 수 있다. 비용 부과 방법으로는, 앞서 설명한 매도 환율과 매수 환율을 다르게 하는 복수 환율제도에 따른 환차 이익을 거래센터에 유보시키는 것과, 명시적으로 거래에 따른 수수료를 부과하는 것이 있다.

복수환율제도에 의한 수수료 부과

포인트의 매도-매수 과정에서의 수수료는 다음과 같다.

먼저 회원사 A의 포인트 a를 회원사 B의 포인트로 교환할 경우 회원사 포인트의 적정가격으로 인정하는 기준환율(특정 포인트의 실제가치를 기준으로 한 환율)에 의해 환산된 a의 사이버머니를 C, 기준환율에 따라 C를 B사의 포인트로 환산한 포인트를 b라 할 경우, 사이버머니로의 환산과정, 즉 매도과정에서의 수수료는

$[C - (a \times \text{매도 환율})]$ 이 된다.

$(a \times \text{매도 환율}) = C$ 라 하면 사이버머니를 B사의 포인트로 교환하는 과정, 즉 매수 과정에서의 수수료는

$[b - (C \div \text{매수 환율})]$ 이 된다.

따라서 이 매도-매수 거래과정에서의 총 수수료는

$(C - C') + [b - (C' \div \text{매수 환율})]$ 이다.

명시적 수수료 부과

회원사 보유하고 있는 포인트 a를 매도할 경우, 자신의 포인트 a를

$[a \text{의 매도 수량} \times a \text{의 환율}] = C$ 에 해당하는 사이버머니로 환전하게 되는데, 이때 $[a \text{의 매도 수량} \times \text{교환수수료}]$ 에 해당하는 수수료를 제외한 금액, 즉 $[C - (a \text{의 매도 수량} \times \text{교환수수료})] = C'$ 만큼의 사이버머니를 사이버머니 정보 DB에 저장하게 되는 것이다.

또한 사이버머니 C'에 해당하는 포인트 a를 매수하는 경우,

$[C' / (a \text{의 환율})] = [a \text{의 매수 수량}]$ 에 해당하는 포인트 a를 매수하게 되는데, 이때 $[a \text{의 매수 수량} \times \text{교환수수료}]$ 에 해당하는 수수료를 해당 회원의 사이버머니에서 추가로 공제하거나, 그에 해당하는 만큼의 포인트 a의 수량을 제외한 수량만을 포인트 정보 DB에 저장하는 것이다.

물론 이러한 수수료 처리관계는 회원의 PC로 전송되어 회원은 거래에 따른 수수료에 의해 자신의 포인트 또는 사이버머니의 일부가 공제되었다는 것을 인지하게 된다.

교환 수수료는 매도단계, 매수단계 중 어느 한 쪽이나 혹은 양쪽 모두에 부과할 수 있으며, 수수료 계산 방식은 위와 같은 매도시 계산과 매수시 계산이 연속적으로 진행된다. 그러나 매도, 매수 양 단계 모두에서 수수료를 부과하는 경우 교환 수수료는, 포인트 a를 포인트 b로 교환할 경우

$[a \times \text{교환 환율} \times \text{수수료율}]$ 로 간략화 시킬 수 있다. 이때 교환 환율은 $[(B \text{ 포인트의 매수 환율}) / (A \text{ 포인트의 매도 환율})]$ 에 따른 a-b포인트간 상호매도/매수 환율이다.

(4) 포인트 및 사이버머니 정산방법

다양한 종류의 포인트가 매매됨에 따라 회원사의 입장에서서는 자신이 실제 발행한 보너스 포인트 총량에 대응하는 보너스 보다 많은 보너스를 제공하게 되는 경우와 그 반대의 경우가 발생하게 된다. 따라서 거래센터는 일정 기간마다 보너스 포인트 총량에 대응하는 보너스 보다 적은 보너스를 제공한 회원사로부터 차액을 추징하여 보다 많은 보너스를 제공한 회원사에게 보상하는 시스템을 구성해 두는 것이 바람직하다.

구체적인 정산방법으로 사이버머니를 매개로 하지 않고 직접 교환 형태의 거래에 대한 정산방식이 있는데, 이 경우 각 회원사간의 거래 내역에 의해 각 회원사간 할인율에 의해 차감되는 양만큼을 제외한 액수를 상호 대차 정산하게 된다.

또 다른 정산 방법으로 다음과 같은 사이버머니 매개방식이 있을 수 있다.

회원사 포인트 중 회원사 A의 포인트 a를 매도하고 회원사 B의 포인트 b를 매수하고자 할 경우, 포인트 a는 $[a \text{의 매도 환율} \times \text{매도 수량}]$ 에 따라 일정한 금액의 사이버머니로 환산된다. 이 때 회원사 A는 자신이 향후 부담해야할 부채(즉, 회원이 포인트를 제시하고 보상을 요구했을 때 부담하게되는 비용)를 탕감하게 되었으므로 사이버머니의 실제 가치에 해당하는 현금 c를 거래센터에 지급하게 된다.

한편 회원이 사이버 머니를 이용하여 회원사B의 포인트를 매수하고자 할 경우, 사이버 머니는 포인트 b'로 환산되어 회원사 B의 포인트 정보 DB에 갱신되어 해당 회원의 회원사 B의 포인트는 b'만큼 증가된다. 회원사 B는 예상치 않던 부채가 b'만큼 상승된다. 이 때 회원사 B는 [매수 수량 × 매수 환율] 만큼의 사이버 머니를 총당해야하므로 상기 사이버 머니의 실제가치에 해당하는 현금 c'를 거래센터로부터 총당받게 된다.

각 회원사들이 자산들의 부채 항목의 대가로 거래센터에 지급하는 현금을 C라 하고 자산들의 부채 생성의 대가로 거래센터로부터 지급받는 현금을 C'이라 할 때 $C \geq C'$ 이 되고 $C - C'$ 의 현금은 회원이 포인트를 교환하여 거래센터가 제공하는 사이버 머니 형태로 보유하는 양과 또는 사이버 머니 형태로 회원이 소비한 총액 및 포인트 교환거래에 대한 수수료 총액을 합한 금액과 같다.

이론적으로 모든 회원이 거래센터가 제공하는 사이버 머니를 보유하지 않고 사이버 머니 형태로 소비하지 않아도 교환거래에 의한 수수료가 없다고 할 때 $C = C'$ 이 되게 되어 완전한 대차 정산이 일어나게 된다.

정산은 일정한 기간이 지난 후 각 회원사간 대차 정산의 형태로 일어나게 된다. 매 월말 또는 15일 등을 기준으로 하여 각 회원사간의 부채/초과금에 대해서만 대차 정산을 실시하는 것도 가능하다.

발명의 효과

본 발명의 방법에 의하여 소비자는 다양한 소비패턴 결과로 얻은 소액 다종의 보너스 포인트를 사이버 머니 또는 다른 한 종류의 보너스 포인트로 교환할 수 있어 조기에 실질적인 보너스 혜택을 받을 수 있으며, 회원의 구매행위가 가능하면 포인트 교환이 가능한 기업에 집중되기 때문에 회원사로 선정된 기업은 집단적인 고정고객 즉, 회원의 확보가 가능하여 타 동종기업보다 우수한 경쟁력을 가질 수 있게 된다.

(57) 청구의 범위

청구항 1

포인트를 고객에게 제공하는 회원사와, 상기 회원사로부터 포인트를 제공받은 고객인 회원과, 상기 회원의 보유 포인트의 거래를 중개하는 거래센터가 당사자로 참여하며,
상기 회원이 상기 거래센터가 운영하는 웹사이트에 접속하는 접속 단계;
상기 거래센터가 상기 접속한 회원에게 보너스 포인트의 조회, 매도, 매수에 관한 거래 메뉴를 제공하는 메뉴제공 단계;
상기 회원이 거래 메뉴를 선택하여 거래를 요청하는 거래 요청 단계;
상기 거래센터가 회원의 거래 요청에 따라 거래를 수행하는 거래 수행 단계;
상기 거래센터가 상기 거래 수행에 따른 거래 정보 및 상기 회원의 변경된 포인트 정보와 사이버 머니 정보를 각각 저장하는 변경사항 저장단계;
상기 회원의 변경된 포인트 정보와 사이버 머니 정보를 상기 회원에게 통지하는 회원통지 단계;
변경된 포인트 정보를 해당 포인트를 제공하는 회원사에 통지하는 회원사 통지 단계;를 포함하여 이루어지는 것을 특징으로 하는 보너스 포인트의 교환 방법.

청구항 2

제 1 항에 있어서,

상기 접속된 회원을 인증하는 인증단계를 추가로 포함하는 것을 특징으로 하는 보너스 포인트의 교환 방법.

청구항 3

제 1 항 또는 제 2 항에 있어서,

매도 주문인 경우, 상기 회원이 상기 포인트의 종류를 상기 매도 수량 이상 보유하고 있는지를 확인하고, 매수 주문인 경우, 상기 회원이 매수 포인트의 수량에 대응되는 사이버 머니 이상을 보유하고 있는지를 확인하여 그 이상 보유하고 있지 않은 경우 거래 불가를 상기 회원에게 통지하고, 그 이상 보유하고 있는 경우 거래를 수행하도록 하는 거래 타당성 검토 단계를 추가로 포함하는 것을 특징으로 하는 보너스 포인트

트의 교환 방법,

청구항 4

제 1 항 또는 제 2 항에 있어서,

상기 변경된 포인트 정보 및 사이버머니 정보는,

매도 거래인 경우, 상기 포인트 보유수량에서 매도 수량을 공제한 수량 및 상기 매도 수량의 포인트 가격에 대응되는 사이버머니이며,

매수 거래인 경우, 상기 매수 수량의 포인트 및 보유 사이버머니에서 상기 매수 수량의 포인트 가격에 대응되는 사이버머니를 공제한 금액인 것을 특징으로 하는 보너스 포인트의 교환 방법.

청구항 5

제 1 항 또는 제 2 항에 있어서,

상기 각 종류의 포인트 가격에 대응되는 사이버머니는 소정의 환율에 의해 정해지는 것을 특징으로 하는 보너스 포인트의 교환 방법.

청구항 6

제 5 항에 있어서,

상기 환율은 매도 환율과 매수 환율로 미원화되어 있는 것을 특징으로 하는 보너스 포인트의 교환 방법.

청구항 7

제 1 항 또는 제 2 항에 있어서,

매도매수 거래시 소정의 교환거래 수수료를 부과하는 것을 특징으로 하는 보너스 포인트의 교환 방법.

청구항 8

제 1 항 또는 제 2 항에 있어서,

상기 회원인 사용자가 상기와 같은 포인트를 제공하는 회원사로부터 보너스 포인트를 추가로 제공받거나, 보너스 포인트를 제시하여 보너스를 수령하는 경우 그에 따른 상기 회원의 보너스 포인트의 발생/소멸 사항이 즉시 포인트 정보에 기록되는 것을 특징으로 하는 보너스 포인트의 교환 방법.

청구항 9

제 1 항 또는 제 2 항에 있어서,

상기 회원은, 상기 포인트를 제공하는 회원사로부터 최초로 보너스 포인트를 제공받은 구매자로서 자동으로 회원이 된 자이거나, 회원사로부터 보너스 포인트를 제공받은 구매자로서 회원으로 가입한 자인 것을 특징으로 하는 보너스 포인트의 교환 방법.

청구항 10

제 1 항 또는 제 2 항에 있어서,

주기적으로 전체 회원의 보유 포인트의 종류 및 수량을 점검하여 순수하게 포인트의 매도 매수에 의해 증가한 포인트와, 감소한 포인트에 대하여 그에 해당하는 각 회원사와 포인트 증가 및 감소에 따른 잠재적인 보상비용의 부담을 정산하는 과정을 추가로 포함하는 것을 특징으로 하는 보너스 포인트의 교환 방법.

청구항 11

제 10 항에 있어서,

상기 정산과정 완료직후에 거래 수행을 완료 사이버머니 및 각 종류의 포인트가 소정 분량씩 적립되어 있는 것을 특징으로 하는 보너스 포인트의 교환 방법.

청구항 12

포인트를 고객에게 제공하는 회원사와, 상기 회원사로부터 포인트를 제공받은 고객인 회원과, 상기 회원의 보유 포인트의 거래를 중개하는 거래센터가 당사자로 참여하는 장치로서,

통신 프로그램과 통신망 인터페이스;

회원이 접속하며, 회원에게 사용자 인터페이스를 제공하는 웹서버;

회원 정보, 회원사 정보, 거래 정보, 환율 정보, 거래 정보 및 사이버머니 정보를 포함하는 데이터베이스를 저장 장치;

상기 통신 프로그램, 통신망 인터페이스, 웹서버 및 저장 장치를 제어하면서, 회원의 거래 요청을 해석하여 거래를 수행하며, 거래 수행에 필요한 정보를 추출하고 거래 수행에 따라 변경된 정보를 저장하며, 거래 결과를 회원 및 회원사에게 통지하는 제어기를 포함하여 구성되는 거래센터로 구성되는 것을 특징으로 하는 보너스 포인트의 교환장치.

청구항 13

제 12 항에 있어서,

상기 회원은 상기 거래센터에 접속할 수 있는 통신 프로그램과 통신망 인터페이스를 포함하는 단말기를 보유하고 있는 것을 특징으로 하는 보너스 포인트의 교환장치.

청구항 14

제 12 항에 있어서,

상기 회원사는,

상기 거래센터에 접속할 수 있는 통신 프로그램과 통신망 인터페이스;

개별 회원 정보 및 개별 포인트 정보를 포함하는 데이터를 저장하는 저장 장치;

상기 통신 프로그램, 통신망 인터페이스 및 저장 장치를 제어하면서, 회원, 포인트 및 거래 수행에 필요한 정보를 관리하고 변경된 정보를 저장하는 제어를 포함하여 구성되는 컴퓨터를 보유하고 있는 것을 특징으로 하는 보너스 포인트의 교환장치.

청구항 15

제 12 항 내지 제 14 항 중 어느 한 항에 있어서,

상기 거래센터는, 매도 주문인 경우, 상기 회원이 상기 포인트의 종류를 상기 매도 수량 이상 보유하고 있는지를 확인하고, 매수 주문인 경우, 상기 회원이 매수 포인트의 수량에 대응되는 사이버머니 이상을 보유하고 있는지를 확인하여 그 이상 보유하고 있지 않은 경우 거래 불가를 상기 회원에게 통지하고, 그로 하는 보너스 포인트의 교환장치.

청구항 16

제 12 항 내지 제 14 항 중 어느 한 항에 있어서,

상기 거래센터는, 각 회원사의 개별 포인트 정보와 실시간 동기화된 포인트 정보 DB를 추가로 포함하는 것을 특징으로 하는 보너스 포인트의 교환장치.

청구항 17

제 12 항 내지 제 14 항 중 어느 한 항에 있어서,

회원사측 컴퓨터는, 개별 회원 정보 및 개별 포인트 정보를 저장하는 원본 DB 외에 상기 원본 DB와 실시간 동기화된 복제 개별 회원 정보 DB 및 복제 개별 포인트 정보 DB를 추가로 포함하며, 거래센터는 상기 포인트의 교환장치.

청구항 18

제 12 항 내지 제 14 항 중 어느 한 항에 있어서,

상기 거래센터는 거래과정에서 변경된 특정 회원사 포인트의 증감량을 저장하여 주기적인 정산과정에 활용할 수 있도록 정산 DB를 추가로 포함하는 것을 특징으로 하는 보너스 포인트의 교환장치.

청구항 19

제 18 항에 있어서,

상기 정산과정 완료직후에 정산 DB에는 거래 수행을 완료 사이버머니 및 각 종류의 포인트가 소정 분량씩 적립되어 있는 것을 특징으로 하는 보너스 포인트의 교환장치.

청구항 20

제 18 항 또는 제 19 항에 있어서,

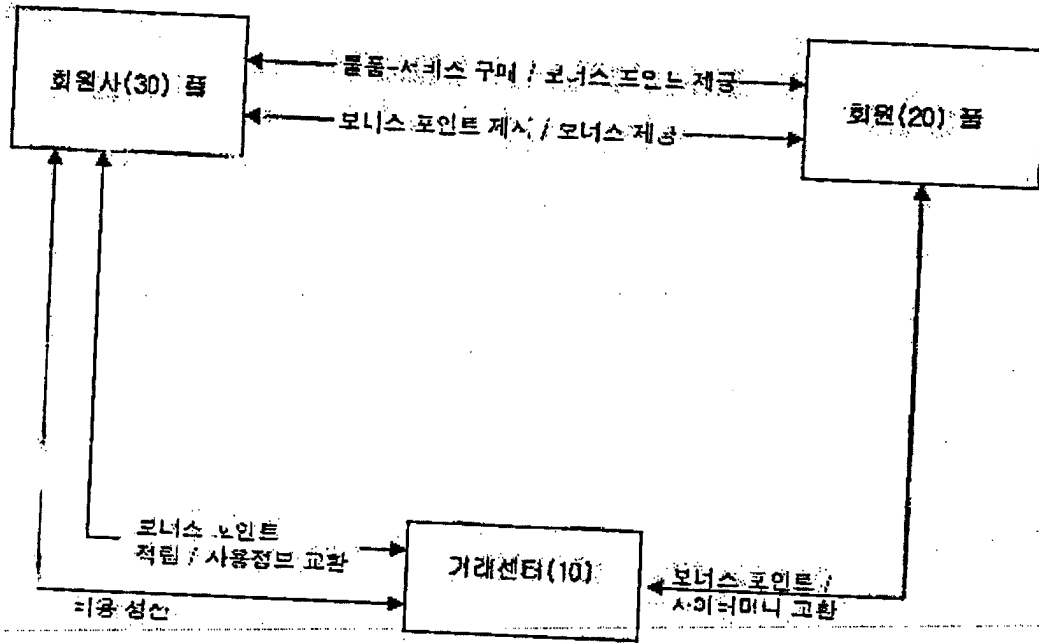
상기 거래센터는 상기 정산 DB를 참조하여 주기적으로 거래과정에서 변경된 특정 회원사 포인트의 증감을 정산하는 정산프로그램을 추가로 포함하는 것을 특징으로 하는 보너스 포인트의 교환장치.

청구항 21

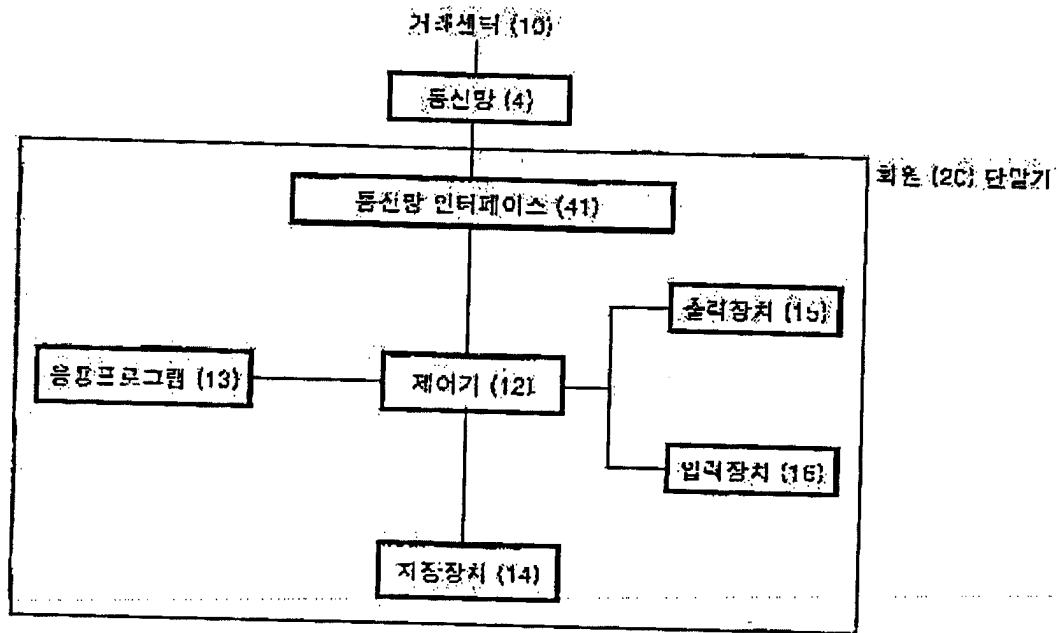
제 14 항에 있어서,

회원사측 컴퓨터는, 개별 회원 정보의 변경, 개별 포인트의 발생과 소멸을 상기 개별 회원 정보 및 개별 포인트 정보에 입력하는 회원 정보 입력기 및 포인트 발생/소멸 입력기를 추가로 포함하는 것을 특징으로 하는 보너스 포인트의 교환장치.

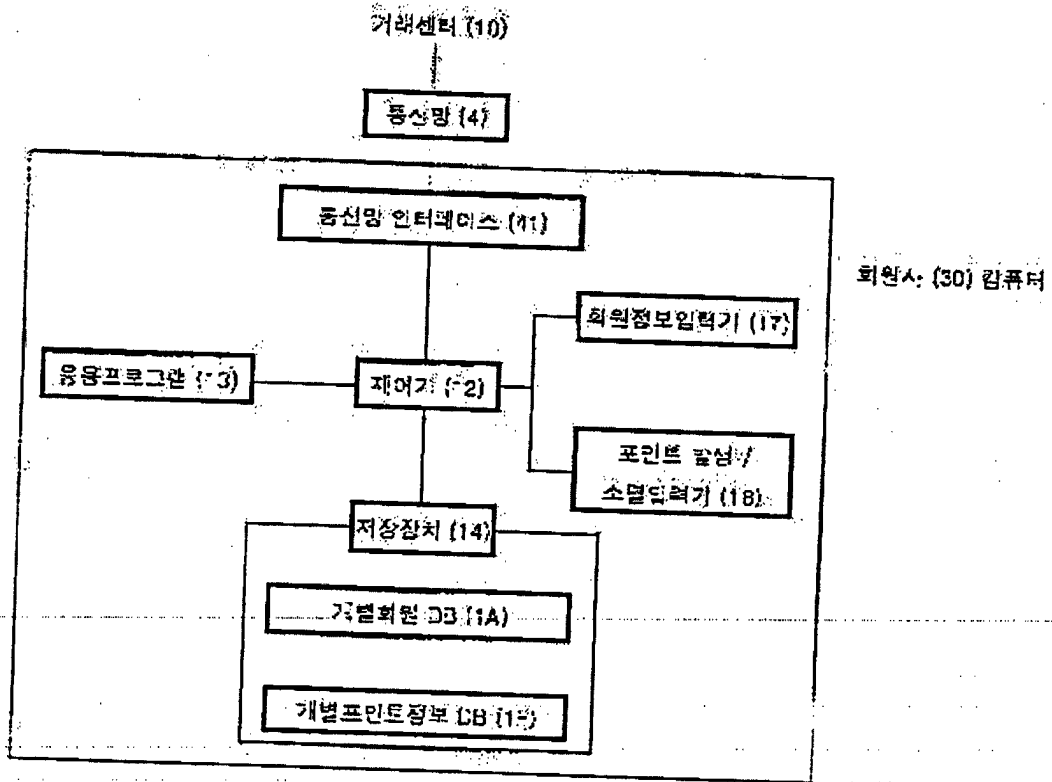
도면 1

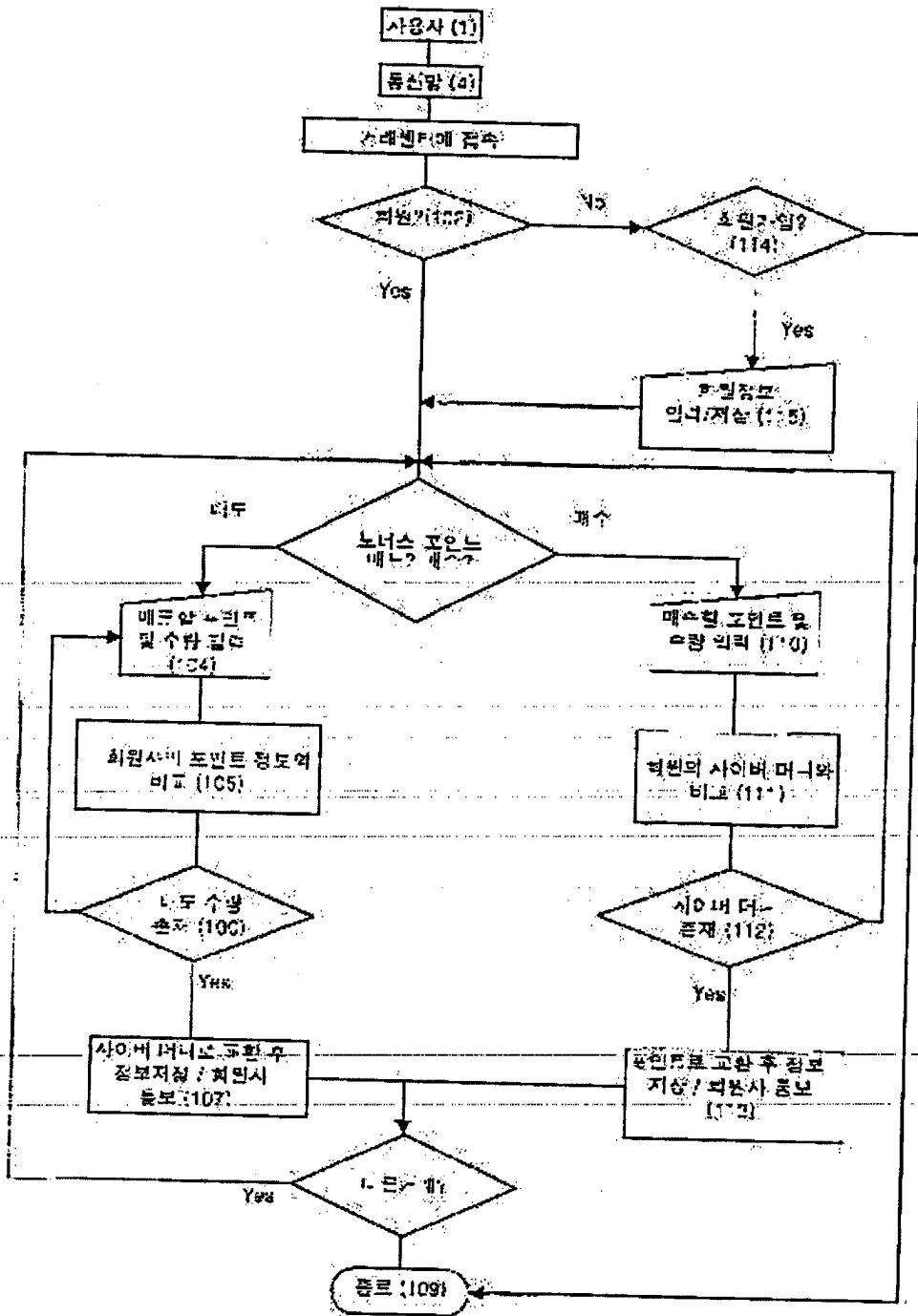


도면3

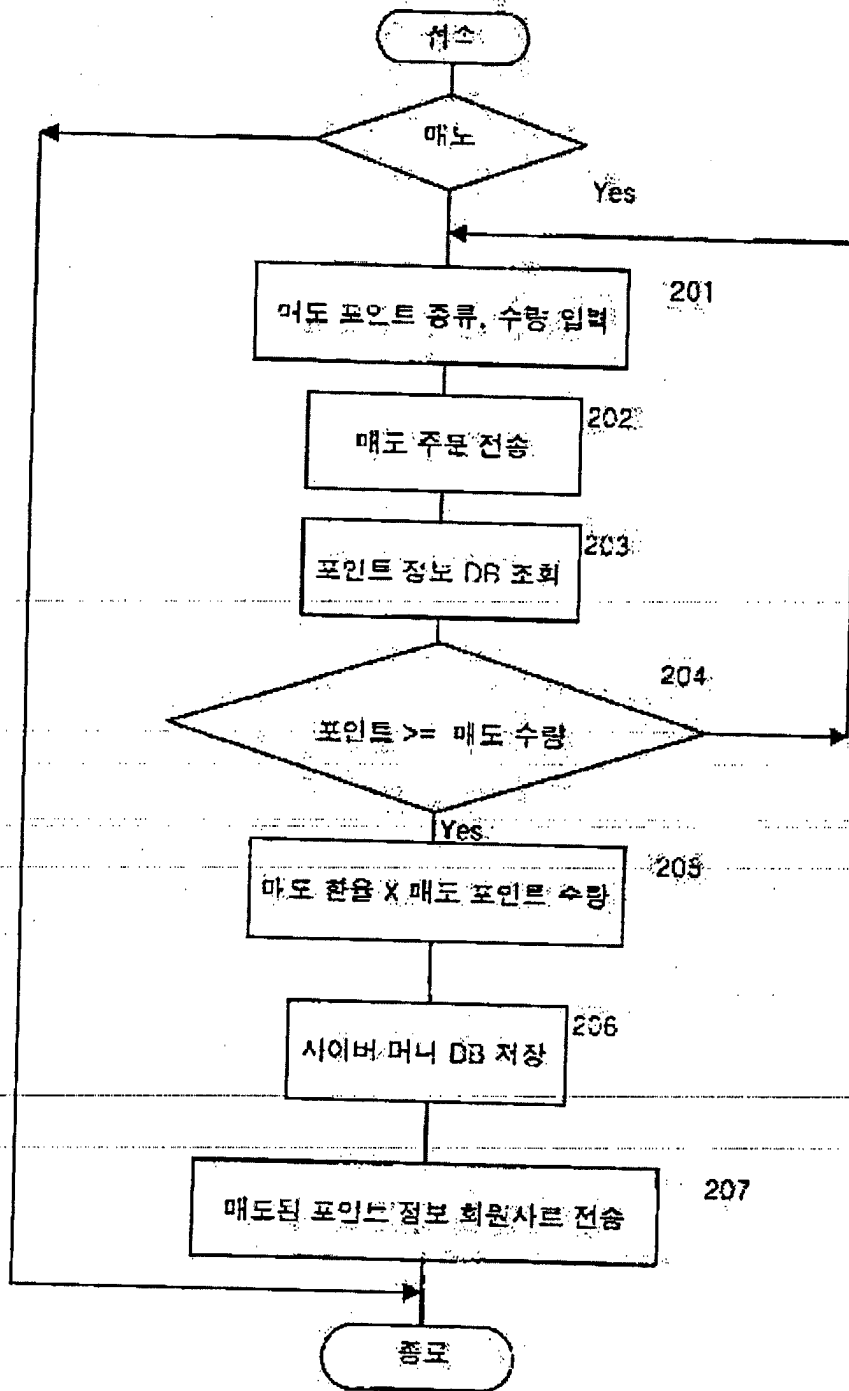


도면4





도면



도면

